

Analisis Finansial Sayuran Organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia

Financial Analysis of Organic Vegetables at PT Orgo Organic Farm Indonesia

Adila Shofia Ramadhana, Bambang Yudi Ariadi*

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian - Peternakan, Universitas Muhammadiyah Malang
Indonesia

*Email: bambang_y@umm.ac.id

(Diterima 12-05-2026; Disetujui 30-07-2026)

ABSTRAK

Pertanian organik di Indonesia berkembang sebagai respons terhadap isu kesehatan, kelestarian lingkungan, degradasi lahan, serta tingginya penggunaan pestisida sintesis pada pertanian konvensional. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengelolaan usaha, struktur pembiayaan, dan kelayakan finansial usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif dan kuantitatif. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara dan kuesioner, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen penjualan dan biaya usaha. Analisis dilakukan untuk menilai penerimaan, biaya, keuntungan, dan kelayakan finansial usaha menggunakan indikator R/C ratio, B/C ratio, dan Break Even Point (BEP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan usaha dilakukan melalui budidaya organik dengan diversifikasi komoditas dan pemasaran berbasis pesanan, sehingga produksi dan penyiapan produk disesuaikan dengan permintaan pelanggan. Struktur pembiayaan menunjukkan bahwa modal awal usaha berasal dari pemilik, sedangkan kebutuhan operasional selama usaha berjalan dipenuhi dari perputaran hasil penjualan, tanpa penggunaan pinjaman bank, investor, maupun hutang dagang. Selama Mei–Agustus 2025, usaha menghasilkan total penerimaan sebesar Rp19.901.060,00, total biaya sebesar Rp8.737.665,33, dan keuntungan sebesar Rp11.163.394,67. Nilai R/C ratio sebesar 2,28 dan B/C ratio sebesar 1,28 menunjukkan bahwa usaha layak dan menguntungkan, sedangkan BEP penerimaan sebesar Rp5.635.639,18 dan BEP penjualan sebesar 798,37 pack menunjukkan bahwa realisasi usaha berada di atas titik impas. Dengan demikian, usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia layak secara finansial selama periode penelitian.

Kata kunci: analisis finansial, kelayakan usaha, sayuran organik

ABSTRACT

Organic agriculture in Indonesia has developed in response to health concerns, environmental sustainability, land degradation, and the high use of synthetic pesticides in conventional agriculture. This study aims to analyze business management, financing structure, and the financial feasibility of the organic vegetable business at PT Orgo Organic Farm Indonesia. This research used a descriptive and quantitative approach. Primary data were obtained through observation, interviews, and questionnaires, while secondary data were obtained from sales and business cost documents. The analysis was conducted to assess revenue, costs, profit, and financial feasibility using the R/C ratio, B/C ratio, and Break Even Point (BEP) indicators. The results show that business management is carried out through organic cultivation with commodity diversification and order-based marketing, allowing production and product preparation to be adjusted to customer demand. The financing structure shows that the initial capital came from the owner, while operational needs during the business period were fulfilled through the circulation of sales revenue, without bank loans, investors, or trade payables. During May–August 2025, the business generated total revenue of IDR19,901,060.00, total costs of IDR8,737,665.33, and profit of IDR11,163,394.67. The R/C ratio of 2.28 and B/C ratio of 1.28 indicate that the business was feasible and profitable, while the BEP revenue of IDR5,635,639.18 and BEP sales volume of 798.37 packs indicate that actual business performance was above the break-even point. Therefore, the organic vegetable business at PT Orgo Organic Farm Indonesia was financially feasible during the research period.

Keywords: financial analysis, business feasibility, organic vegetables

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi Indonesia melalui penyediaan pangan, penyerapan tenaga kerja, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat (Sutanto et al. 2024). Seiring meningkatnya kesadaran konsumen terhadap pangan yang aman, sehat, dan berkelanjutan, permintaan terhadap produk hortikultura organik juga terus berkembang. Secara global, penjualan ritel pangan dan minuman organik mencapai €136,4 miliar pada 2023 dan menunjukkan tren peningkatan (Willer, Trávníček, and Schlatter 2025). Di Indonesia, perkembangan

tersebut tercermin dari meningkatnya jumlah operator pemasaran produk organik dari 9 operator pada tahun 2019 menjadi 48 operator pada tahun 2022. Selain itu, volume perdagangan produk organik juga mengalami peningkatan signifikan dari 491,4 ton menjadi 7.795,9 ton pada periode yang sama (David and Alkausar 2023). Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha pertanian organik memiliki peluang yang semakin besar untuk dikembangkan.

Pertanian organik berkembang sebagai respons terhadap isu kesehatan, kelestarian lingkungan, degradasi lahan, serta tingginya penggunaan pestisida sintetis pada pertanian konvensional (Fritz et al. 2021; Purwantini and Sunarsih 2020). Pada komoditas hortikultura, khususnya sayuran, budidaya organik memiliki prospek yang baik karena didukung oleh siklus produksi yang relatif singkat dan permintaan pasar yang cenderung tinggi (Ariadi et al. 2021; Timisela et al. 2021; Wardania and Rachmina 2024). Namun, prospek pasar tersebut tidak serta-merta menjamin bahwa usaha sayuran organik layak secara finansial. Usaha ini tetap menghadapi tantangan berupa risiko serangan hama, kebutuhan input organik, kebutuhan pengelolaan budidaya yang relatif intensif, serta pengelolaan produksi dan pemasaran yang harus disesuaikan dengan permintaan pasar. Kondisi tersebut berpotensi memengaruhi struktur biaya, penerimaan, dan keuntungan usaha (Ernanda, Indrawati, and Mardiana 2022; Fritz et al. 2021; Purwantini and Sunarsih 2020). Selain aspek biaya dan penerimaan, pengelolaan usaha serta sumber pembiayaan juga perlu diperhatikan karena keduanya berkaitan dengan kelancaran operasional, penggunaan input, proses produksi, pemasaran, dan kemampuan usaha dalam memenuhi kebutuhan biaya. Dengan demikian, penilaian kelayakan finansial perlu didukung oleh pemahaman mengenai bagaimana usaha dikelola dan bagaimana kegiatan usaha dibiayai.

Dalam konteks tersebut, analisis finansial menjadi penting untuk menilai kemampuan usaha dalam menghasilkan penerimaan, menutup biaya, dan memberikan keuntungan. Penilaian kelayakan finansial umumnya dilakukan melalui indikator seperti keuntungan, R/C ratio, B/C ratio, dan Break Even Point (BEP), karena indikator-indikator tersebut dapat menunjukkan efisiensi usaha, tingkat keuntungan, serta batas minimal penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian (Qomariah, Amin, and Syarif 2021). Dengan demikian, analisis finansial tidak hanya menggambarkan kondisi ekonomi usaha, tetapi juga menjadi dasar untuk menilai apakah usaha tersebut layak dijalankan dan dikembangkan.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis finansial telah banyak digunakan untuk menilai kelayakan usaha pertanian organik maupun hortikultura. Namun, penelitian-penelitian tersebut umumnya berfokus pada usahatani organik skala petani dan komoditas tunggal (Dewanti and Hartati 2023; Mamuaja et al. 2022; Mpaing, Pudjiastuti, and Nikolaus 2022; Rasmikayati et al. 2021; Rifandi, Marhawati, M, and Howara 2022). Kajian mengenai kelayakan finansial usaha sayuran organik pada unit usaha komersial berbadan PT masih relatif terbatas, terutama pada usaha yang memiliki karakteristik diversifikasi komoditas dan pemasaran berbasis pesanan. Padahal, karakteristik tersebut dapat membentuk struktur biaya, pola penerimaan, dan tingkat efisiensi usaha yang berbeda dibandingkan usahatani skala kecil. Oleh karena itu, penelitian mengenai analisis finansial pada unit usaha komersial sayuran organik berbadan PT masih penting untuk dilakukan.

PT Orgo Organic Farm Indonesia merupakan usaha sayuran organik yang menerapkan diversifikasi komoditas dan sistem pemasaran berbasis pesanan. Karakteristik tersebut menjadi konteks pengelolaan usaha yang relevan untuk dijelaskan dalam penelitian ini. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia, menganalisis struktur pembiayaan usaha, dan menganalisis kelayakan finansial usaha sayuran organik.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di PT Orgo Organic Farm Indonesia, Kota Malang, pada bulan Mei sampai Agustus 2025. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive, yaitu dipilih secara sengaja berdasarkan pertimbangan kesesuaian dengan tujuan penelitian dan ketersediaan data yang dibutuhkan (Sugiyono 2019).

Informan dalam penelitian ini adalah pemilik PT Orgo Organic Farm Indonesia yang dipilih secara purposive. Pemilik usaha dipilih karena merupakan pihak yang paling mengetahui dan terlibat langsung dalam keseluruhan kegiatan usaha, mulai dari pengelolaan budidaya, panen dan pascapanen, pemasaran, pembiayaan, hingga pencatatan biaya dan penerimaan usaha. Dengan

demikian, pemilik usaha menjadi informan utama yang memberikan informasi mengenai aspek operasional dan finansial usaha sayuran organik.

Satuan analisis dalam penelitian ini adalah satu unit usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia selama periode Mei–Agustus 2025. Analisis dilakukan terhadap keseluruhan usaha karena kegiatan budidaya dijalankan secara terintegrasi dengan memanfaatkan beberapa media tanam, yaitu lahan mulsa sebagai media utama, greenhouse sebagai media pendukung untuk pembibitan dan budidaya komoditas tertentu, serta polybag dalam jumlah terbatas. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara dan kuesioner dengan pemilik usaha, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen usaha, seperti catatan penjualan, catatan biaya, dan dokumen pembelian input. Untuk menjaga keabsahan data, informasi yang diperoleh melalui wawancara dan observasi dibandingkan dengan dokumen usaha yang tersedia. Dengan demikian, data primer dan data sekunder saling melengkapi dalam menjelaskan kondisi pengelolaan usaha, struktur pembiayaan, dan hasil finansial usaha.

Analisis data dilakukan secara deskriptif dan kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk menjelaskan pengelolaan usaha dan struktur pembiayaan, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menilai kelayakan finansial usaha melalui perhitungan total biaya, total penerimaan, keuntungan, R/C ratio, B/C ratio, dan Break Even Point (BEP). R/C ratio digunakan untuk menilai efisiensi usaha, sedangkan B/C ratio digunakan untuk menilai tingkat keuntungan usaha dibandingkan total biaya (Soekartawi 2006). Sementara itu, BEP digunakan untuk mengetahui titik impas usaha, yaitu kondisi ketika usaha tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian (Dewanti and Hartati 2023). Model analisis yang digunakan adalah sebagai berikut.

1. Analisis R/C Ratio

R/C ratio digunakan untuk menilai efisiensi usaha melalui perbandingan antara total penerimaan dan total biaya. Indikator ini menunjukkan kemampuan usaha dalam menghasilkan penerimaan dari setiap biaya yang dikeluarkan. Semakin besar nilai R/C ratio, semakin efisien usaha tersebut dijalankan (Soekartawi 2006).

$$R/C = TR / TC$$

Kriteria:

- Jika $R/C > 1$, maka usaha layak diusahakan.
- Jika $R/C = 1$, maka usaha berada pada titik impas.
- Jika $R/C < 1$, maka usaha tidak layak diusahakan.

2. Analisis B/C Ratio

B/C ratio digunakan untuk menilai tingkat keuntungan bersih usaha dibandingkan dengan total biaya yang dikeluarkan. Indikator ini menunjukkan besarnya manfaat bersih yang diperoleh dari setiap biaya yang digunakan dalam usaha. Semakin besar nilai B/C ratio, semakin menguntungkan usaha tersebut (Soekartawi 2006).

$$B/C = (TR - TC) / TC$$

Kriteria:

- Jika $B/C > 0$, maka usaha menguntungkan dan layak.
- Jika $B/C = 0$, maka usaha impas.
- Jika $B/C < 0$, maka usaha tidak menguntungkan.

3. Analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) digunakan untuk mengetahui titik impas usaha, yaitu kondisi ketika total penerimaan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Indikator ini penting untuk mengetahui batas minimal penerimaan atau penjualan yang harus dicapai agar usaha tetap berjalan tanpa kerugian (Dewanti and Hartati 2023).

$$BEP \text{ penerimaan} = FC / (1 - TVC/TR)$$

$$BEP \text{ unit} = FC / (P - AVC)$$

Keterangan:

BEP = titik impas usaha

FC = total biaya tetap
VC = total biaya variabel
TR = total penerimaan
P = harga jual per unit
AVC = biaya variabel rata-rata per pack

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan Usaha Sayuran Organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia

PT Orgo Organic Farm Indonesia merupakan usaha pertanian organik yang berlokasi di Kota Malang dan berfokus pada produksi serta pemasaran sayuran organik. Usaha ini membudidayakan berbagai komoditas sayuran organik secara terdiversifikasi, meliputi sayuran daun dan sayuran buah. Dalam kegiatan operasionalnya, perusahaan menerapkan sistem budidaya organik tanpa penggunaan pupuk kimia dan pestisida sintetis, serta memanfaatkan pupuk organik dan pestisida nabati. Pemasaran produk dilakukan dengan sistem berbasis pesanan atau order-based, sehingga panen dan penyiapan produk disesuaikan dengan permintaan pelanggan. Dari sisi pengelolaan, kegiatan usaha masih ditangani secara langsung oleh pemilik. Karakteristik tersebut menunjukkan bahwa usaha ini memiliki pola pengelolaan yang khas dan relevan untuk dianalisis.

Pengelolaan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia meliputi tahapan budidaya, panen, pascapanen, pengemasan, distribusi, serta pemasaran berbasis pesanan. Pola ini selaras dengan temuan pada usaha sayuran organik di CV. Rahayu yang menunjukkan bahwa kegiatan produksi mencakup persiapan lahan, persemaian, penanaman, pemeliharaan, pemanenan, penanganan pascapanen, dan pemasaran produk melalui berbagai saluran penjualan (Rifandi et al. 2022)

Budidaya sayuran organik dilakukan dengan memanfaatkan beberapa media tanam, yaitu lahan mulsa sebagai media utama, greenhouse, dan polybag. Secara keseluruhan, usaha ini didominasi oleh budidaya pada lahan mulsa seluas 1.200 m² yang terdiri atas 50 bedengan, dengan masing-masing bedengan memiliki sekitar 100 lubang tanam. Selain itu, perusahaan juga memiliki dua unit greenhouse, yaitu greenhouse pembibitan dan greenhouse untuk budidaya komoditas tertentu seperti timun, tomat, dan melon, serta menggunakan sekitar 40 polybag sebagai media tanam pendukung.

Dalam praktik budidayanya, perusahaan menerapkan pola tanam tumpangsari pada beberapa komoditas tertentu sebagai bagian dari strategi pemanfaatan lahan dan diversifikasi produksi. Pola tanam tumpangsari dapat mendukung optimalisasi penggunaan lahan melalui pengaturan jenis tanaman dan waktu tanam yang sesuai (Ardiansyah and Maghfoer 2023). Pola ini dilakukan dengan mempertimbangkan kebutuhan ruang tumbuh, karakter tanaman, dan umur panen agar penggunaan lahan lebih optimal serta ketersediaan produk lebih beragam sesuai permintaan pelanggan.

Pada tahap budidaya, perusahaan melakukan pembibitan sendiri untuk sebagian komoditas dan membeli benih dari pemasok terpercaya untuk komoditas tertentu. Sebagian benih juga diperoleh dari tanaman yang dibiarkan berbunga dan dikeringkan, sehingga kebutuhan benih tidak sepenuhnya bergantung pada pembelian. Pemeliharaan tanaman dilakukan secara rutin melalui penyiraman, pemupukan organik, serta pengendalian hama ramah lingkungan menggunakan pestisida nabati dan perangkap. Penggunaan pupuk organik cair yang dibuat dari sisa sayuran menunjukkan adanya pemanfaatan sumber daya yang tersedia dari kegiatan usaha. Pada tahap panen dan pascapanen, kegiatan dilakukan berdasarkan tingkat kematangan panen dan daftar pesanan pelanggan. Setelah dipanen, produk melalui proses pembersihan, sortasi, pengemasan, dan pengecekan ulang sesuai standar pelanggan. Distribusi dilakukan untuk menyalurkan produk kepada pelanggan, sedangkan pemasaran dilakukan melalui sistem berbasis pesanan atau order-based. Daftar pesanan harian menjadi dasar dalam menentukan jenis dan jumlah komoditas yang dipanen, sehingga kegiatan panen lebih terarah dan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Sistem berbasis pesanan membuat jenis dan jumlah komoditas yang dipanen dapat disesuaikan dengan permintaan pelanggan, sehingga risiko kelebihan panen dan produk tidak terjual dapat ditekan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengelolaan pemasaran yang menyesuaikan permintaan berperan penting dalam mendukung kelancaran penjualan usaha. Temuan ini sejalan dengan Rifandi et al. (2022) yang menunjukkan bahwa pemasaran merupakan bagian penting dalam kegiatan usaha sayuran organik. Dengan demikian, pola pengelolaan usaha di PT Orgo Organic Farm Indonesia

tidak hanya menggambarkan proses operasional budidaya organik, tetapi juga berkaitan dengan struktur biaya, penanganan hasil, dan pembentukan penerimaan usaha selama periode penelitian.

Struktur Pembiayaan Usaha Sayuran Organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia

Struktur pembiayaan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia selama periode pengamatan menunjukkan pola pembiayaan yang sederhana. Pembiayaan awal usaha berasal dari modal pemilik, sedangkan kebutuhan operasional selama usaha berjalan dipenuhi dari perputaran hasil penjualan. Usaha ini tidak menggunakan pinjaman bank, investor, maupun hutang dagang kepada pemasok. Ringkasan struktur pembiayaan usaha disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Struktur Pembiayaan Usaha

No.	Komponen	Keterangan
1	Modal awal usaha	Rp1.000.000
2	Sumber pembiayaan awal	Modal Pemilik
3	Sumber operasional	Perputaran kas dari penjualan (<i>cash flow</i>)
4	Pinjaman bank	Tidak ada
5	Investor/mitra	Tidak ada
6	Hutang dagang/ <i>supplier</i>	Tidak ada

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 1, struktur pembiayaan usaha PT Orgo Organic Farm Indonesia menunjukkan bahwa kegiatan usaha dijalankan dengan modal pemilik dan hasil penjualan yang diputar kembali untuk mendukung kegiatan operasional. Pada tahap awal, usaha dijalankan dengan model reseller sebelum berkembang ke produksi sendiri, dengan modal awal sebesar Rp1.000.000. Dalam perkembangannya, biaya operasional usaha seperti pembelian benih, pupuk, media tanam, kemasan, transportasi, dan kebutuhan produksi lainnya dipenuhi dari hasil penjualan yang diperoleh perusahaan. Tidak adanya pinjaman bank, investor, maupun hutang dagang menyebabkan usaha tidak menanggung biaya keuangan seperti bunga pinjaman, biaya administrasi kredit, atau kewajiban cicilan. Kondisi ini membuat biaya usaha lebih mencerminkan kebutuhan produksi dan operasional yang benar-benar digunakan dalam kegiatan usaha. Selain itu, pola pembiayaan tersebut memberikan keleluasaan bagi pemilik dalam mengambil keputusan usaha karena tidak terikat dengan kewajiban pembayaran kepada pihak pemberi pinjaman.

Namun demikian, karena dana operasional usaha bergantung pada hasil penjualan, pengelolaan arus kas tetap menjadi hal penting. Hasil penjualan perlu dikelola dengan baik agar dapat digunakan kembali untuk memenuhi kebutuhan produksi pada periode berikutnya. Kondisi ini menunjukkan bahwa modal pemilik dan perputaran kas dari penjualan memiliki peran penting dalam menjaga kelangsungan usaha, terutama pada usaha pertanian berskala terbatas hingga menengah. Hal ini sejalan dengan Mariati and Mariyah (2022) yang menunjukkan bahwa sumber permodalan usahatani cenderung didominasi oleh modal sendiri.

Pola pembiayaan yang sederhana juga menuntut pemilik usaha untuk mampu mengelola sumber daya yang tersedia secara efisien. Penggunaan biaya harus disesuaikan dengan kebutuhan produksi agar kegiatan budidaya, panen, pascapanen, dan distribusi tetap berjalan lancar. Hal ini sejalan dengan Mamuaja et al. (2022) dan Mpaing, Pudjiastuti, and Nikolaus (2022) yang menunjukkan bahwa kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya turut berpengaruh terhadap keberlangsungan operasional dan hasil finansial usaha pertanian. Dengan demikian, struktur pembiayaan PT Orgo Organic Farm Indonesia menunjukkan bahwa modal pemilik dan perputaran hasil penjualan berperan dalam mendukung kelancaran operasional, fleksibilitas pengambilan keputusan, dan kestabilan usaha selama periode penelitian.

Kelayakan Finansial Usaha Sayuran Organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia

Kelayakan finansial usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia dianalisis melalui beberapa komponen utama, yaitu penerimaan usaha, biaya usaha, keuntungan usaha, dan indikator kelayakan finansial. Keempat komponen tersebut saling berkaitan dalam menunjukkan kemampuan usaha menghasilkan penerimaan, menutup biaya, memperoleh keuntungan, dan mencapai kondisi

usaha yang layak secara finansial. Berdasarkan hal tersebut, pembahasan kelayakan finansial usaha diuraikan ke dalam beberapa bagian sebagai berikut:

1. Penerimaan Usaha Sayuran Organik

Penerimaan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia selama Mei–Agustus 2025 menunjukkan kecenderungan meningkat selama periode penelitian. Ringkasan penerimaan usaha per bulan disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Penerimaan Usaha Per Bulan		
No.	Bulan	Penerimaan (Rp)
1	Mei 2025	4.002.605
2	Juni 2025	4.435.975
3	Juli 2025	5.098.515
4	Agustus 2025	6.363.965
Total		19.901.060
Rata-rata per bulan		4.975.265

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 2, penerimaan usaha mengalami peningkatan dari Rp4.002.605 pada Mei menjadi Rp6.363.965 pada Agustus 2025. Secara keseluruhan, total penerimaan usaha selama empat bulan sebesar Rp19.901.060 dengan rata-rata Rp4.975.265 per bulan. Peningkatan ini menunjukkan bahwa nilai penjualan usaha cenderung membaik dari bulan ke bulan selama periode penelitian. Kondisi tersebut juga menunjukkan bahwa produk yang dihasilkan mampu terserap oleh pasar selama periode pengamatan.

Penerimaan merupakan salah satu komponen utama dalam analisis finansial karena menjadi dasar untuk menilai kemampuan usaha dalam menutup biaya dan membentuk keuntungan. Hal ini sejalan dengan Rahman, Rochdiani, and Setia (2020), Mpaing et al. (2022), Rifandi et al. (2022) serta Dewanti and Hartati (2023) yang juga menggunakan penerimaan sebagai komponen dalam analisis usaha dan kelayakan finansial pada usaha sayuran organik maupun komoditas hortikultura.

Dalam konteks PT Orgo Organic Farm Indonesia, peningkatan penerimaan juga dapat dipahami dalam kaitannya dengan sistem pemasaran berbasis pesanan atau order-based. Sistem ini membantu perusahaan menyesuaikan panen dan penyiapan produk dengan kebutuhan pelanggan, sehingga penjualan lebih diarahkan pada pesanan yang sudah ada dan risiko produk tidak terjual dapat ditekan. Untuk memperjelas sumber pembentukan penerimaan usaha, dilakukan analisis kontribusi beberapa komoditas utama terhadap total penerimaan selama periode penelitian. Lima komoditas dengan kontribusi penerimaan tertinggi disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Lima Komoditas dengan Kontribusi Penerimaan Tertinggi

No.	Komoditas	Kontribusi terhadap total penerimaan (%)
1	Pakcoy Hijau	10,56
2	Timun	6,98
3	Head Lettuce	5,52
4	Bayam Hijau	5,43
5	Romaine Hijau	5,14

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 3, penerimaan usaha PT Orgo Organic Farm Indonesia tidak hanya berasal dari satu komoditas, tetapi ditopang oleh beberapa komoditas unggulan. Pakcoy hijau memberikan kontribusi penerimaan tertinggi, diikuti oleh timun, head lettuce, bayam hijau, dan romaine hijau. Kondisi ini menunjukkan adanya diversifikasi komoditas karena sumber penerimaan usaha berasal dari beberapa jenis produk. Diversifikasi tersebut dapat membantu memperluas sumber penerimaan dan mengurangi ketergantungan terhadap satu komoditas tertentu. Temuan ini sejalan dengan Rumallang and Saleh (2023) yang menunjukkan bahwa pola usahatani sayur yang beragam berkaitan dengan pembentukan pendapatan petani. Pada PT Orgo Organic Farm Indonesia, diversifikasi komoditas juga didukung oleh sistem pemasaran berbasis pesanan, sehingga jenis dan jumlah produk yang disiapkan dapat lebih menyesuaikan kebutuhan pelanggan.

2. Biaya Usaha Sayuran Organik

Biaya usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia selama Mei–Agustus 2025 terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap. Rincian biaya variabel dan biaya tetap disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Rincian Biaya Usaha Per Periode

No.	Uraian	Jumlah Biaya (Rp)	Persentase (%)
A. Biaya Tetap			
1	Sewa Lahan	466.666,67	5,34
2	Pajak Lahan	33.333,33	0,38
3	Penyusutan Alat	3.910.165,33	44,75
B. Biaya Variabel			
1	Benih	716.000	8,20
2	Pupuk	690.000	7,90
3	Media dan Sarana Budidaya	501.000	5,73
4	Kemasan dan Label Produk	360.000	4,12
5	Transportasi	547.000	6,26
6	Distribusi	54.000	0,62
7	Perlengkapan Operasional	166.500	1,91
8	Listrik dan PDAM	1.012.000	11,58
9	Konsumsi Operasional	194.000	2,22
10	Biaya Lain-Lain	87.000	1,00
Total Biaya		8.737.665,33	100

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 4, total biaya usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia selama Mei–Agustus 2025 sebesar Rp8.737.665,33, yang terdiri atas biaya tetap sebesar Rp4.410.165,33 dan biaya variabel sebesar Rp4.327.500,00. Biaya tetap terdiri atas sewa lahan, pajak lahan, dan penyusutan alat, sedangkan biaya variabel mencakup benih, pupuk, media dan sarana budidaya, kemasan dan label produk, transportasi, distribusi, perlengkapan operasional, listrik dan PDAM, konsumsi operasional, serta biaya lain-lain. Pembagian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel sejalan dengan Dewanti and Hartati (2023) yang menjelaskan bahwa biaya total produksi merupakan hasil penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel.

Struktur biaya tersebut menunjukkan bahwa biaya usaha tidak hanya berasal dari pengeluaran operasional yang berubah mengikuti aktivitas produksi dan pemasaran, tetapi juga dari biaya tetap yang harus diperhitungkan selama periode penelitian. Proporsi biaya tetap yang sedikit lebih besar dibandingkan biaya variabel terutama disebabkan oleh besarnya biaya penyusutan alat, yaitu 44,75% dari total biaya. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia ditopang oleh penggunaan sarana produksi dan aset usaha yang mendukung proses budidaya, panen, pascapanen, hingga penyaluran hasil.

3. Keuntungan Usaha Sayuran Organik

Keuntungan usaha diperoleh dari selisih antara total penerimaan dan total biaya. Ringkasan keuntungan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia selama Mei–Agustus 2025 disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Keuntungan Usaha Per Bulan

No.	Bulan	TR (Rp)	TC (Rp)	$\pi = TR - TC$ (Rp)
1	Mei 2025	4.002.605	1.870.541,33	2.132.063,67
2	Juni 2025	4.435.975	2.418.541,33	2.017.433,67
3	Juli 2025	5.098.515	2.427.041,33	2.671.473,67
4	Agustus 2025	6.363.965	2.021.541,33	4.342.423,67
Total		19.901.060	8.737.665,33	11.163.394,67

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 5, selama Mei–Agustus 2025 usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia menghasilkan keuntungan sebesar Rp11.163.394,67. Nilai tersebut diperoleh dari total penerimaan sebesar Rp19.901.060,00 dikurangi total biaya sebesar Rp8.737.665,33. Keuntungan yang bernilai positif menunjukkan bahwa penerimaan usaha mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan dan masih memberikan surplus bagi usaha. Dengan demikian, kegiatan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia berada pada kondisi menguntungkan selama periode penelitian.

Secara bulanan, keuntungan usaha mengalami fluktuasi, namun pada akhir periode penelitian menunjukkan kecenderungan meningkat. Keuntungan tertinggi terjadi pada Agustus 2025 sebesar Rp4.342.423,67. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan penerimaan pada bulan tersebut lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan, sehingga surplus usaha meningkat. Hasil ini sejalan dengan Mamuja et al. (2022) dan Mpaing et al. (2022) yang menunjukkan bahwa usaha sayuran organik dapat memberikan keuntungan apabila penerimaan yang diperoleh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Namun, penelitian ini memiliki perbedaan karena keuntungan dianalisis pada tingkat usaha secara keseluruhan yang bersifat multi-komoditas, bukan hanya pada satu komoditas tertentu.

4. Indikator Kelayakan Finansial Usaha Sayuran Organik

Kelayakan finansial usaha dianalisis menggunakan indikator R/C ratio, B/C ratio, dan Break Even Point (BEP). Ringkasan hasil analisis kelayakan finansial usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Indikator Kelayakan Finansial Sayuran Organik				
No.	Indikator	Nilai	Kriteria	Keterangan
1	R/C	2,28	> 1	Layak
2	B/C	1,28	> 0	Menguntungkan
3	BEP (Rp)	5.635.639,18	—	Titik impas penerimaan
4	BEP (Pack)	798,37	—	Titik impas jumlah terjual

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 6, nilai R/C ratio sebesar 2,28 menunjukkan bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp1,00 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp2,28. Karena nilai R/C ratio lebih besar dari 1, maka usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia dinyatakan layak secara finansial. Hasil ini sejalan dengan Rahman, Rochdiani, and Setia (2020), Mpaing et al. (2022), dan Rifandi et al. (2022) yang juga menunjukkan bahwa usaha sayuran organik layak diusahakan berdasarkan indikator R/C ratio. Selain itu, hasil ini juga relatif sejalan dengan Dewanti and Hartati (2023) pada usahatani bayam Jepang organik yang menggunakan R/C ratio sebagai salah satu indikator kelayakan usaha.

Nilai B/C ratio sebesar 1,28 menunjukkan bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp1,00 mampu menghasilkan keuntungan bersih sebesar Rp1,28. Karena nilai B/C ratio lebih besar dari 0, maka usaha dinyatakan menguntungkan. Hasil ini sejalan dengan Dewanti and Hartati (2023) yang menunjukkan bahwa usahatani bayam Jepang organik menguntungkan berdasarkan indikator B/C ratio. Hasil ini juga sejalan dengan Mpaing et al. (2022) yang menganalisis kelayakan finansial sayuran organik menggunakan indikator finansial, termasuk penerimaan, pendapatan, R/C ratio, dan BEP.

BEP penerimaan sebesar Rp5.635.639,18 menunjukkan bahwa usaha perlu memperoleh penerimaan minimal sebesar nilai tersebut agar berada pada kondisi impas. Selama periode penelitian, realisasi penerimaan sebesar Rp19.901.060 telah berada di atas BEP penerimaan. Selain itu, BEP penjualan sebesar 798,37 pack juga lebih rendah dibandingkan realisasi penjualan sebesar 2.819,27 pack. Hal ini menunjukkan bahwa usaha telah melewati titik impas, baik dari sisi penerimaan maupun jumlah penjualan. Hasil ini sejalan dengan Dewanti and Hartati (2023) yang juga menggunakan BEP dalam rupiah dan BEP unit untuk menilai titik impas usahatani bayam Jepang organik. Pada usaha multi-komoditas seperti PT Orgo Organic Farm Indonesia, BEP pack dipahami sebagai pendekatan rata-rata jumlah penjualan minimum karena jenis komoditas, ukuran kemasan, dan harga jual tidak

sepenuhnya seragam. Oleh karena itu, BEP penerimaan dalam rupiah lebih mencerminkan titik impas usaha secara keseluruhan, sedangkan BEP pack digunakan sebagai pendekatan untuk menggambarkan jumlah penjualan minimum yang perlu dicapai.

Jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini menunjukkan pola yang relatif serupa, yaitu usaha sayuran organik dapat memberikan hasil finansial yang layak. Namun, penelitian ini memiliki perbedaan karena dilakukan pada PT Orgo Organic Farm Indonesia sebagai unit usaha komersial berbadan PT yang bersifat multi-komoditas, sedangkan beberapa penelitian terdahulu lebih banyak berfokus pada usahatani skala petani atau komoditas tunggal.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengelolaan usaha, struktur pembiayaan, dan kelayakan finansial usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengelolaan usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia dilakukan melalui tahapan budidaya, panen dan pascapanen, pengemasan, distribusi, serta pemasaran berbasis pesanan (order-based). Pola pengelolaan ini memungkinkan perusahaan menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar, sehingga dapat menjaga efisiensi penanganan hasil, mengurangi risiko produk tidak terjual, dan mendukung kontinuitas penjualan.
2. Struktur pembiayaan usaha berasal dari modal pemilik dan perputaran kas hasil penjualan. Selama periode penelitian, perusahaan tidak menggunakan pinjaman bank, investor, maupun utang dagang, sehingga tidak menanggung biaya keuangan seperti bunga atau cicilan. Kondisi ini memberikan keleluasaan bagi pemilik dalam mengelola usaha, meskipun pengelolaan arus kas tetap menjadi faktor penting untuk menjaga kelangsungan operasional.
3. Usaha sayuran organik di PT Orgo Organic Farm Indonesia layak secara finansial selama periode penelitian Mei–Agustus 2025. Hal ini ditunjukkan oleh total penerimaan sebesar Rp19.901.060,00, total biaya sebesar Rp8.737.665,33, dan keuntungan sebesar Rp11.163.394,67. Nilai R/C ratio sebesar 2,28 dan B/C ratio sebesar 1,28 menunjukkan bahwa usaha layak dan menguntungkan, sedangkan BEP penerimaan sebesar Rp5.635.639,18 dan BEP penjualan sebesar 798,37 pack menunjukkan bahwa realisasi usaha telah berada di atas titik impas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, Defan Agmu Ahmad, and Moch. Dawam Maghfoer. 2023. "Pengaturan Saat Tanam Dan Jenis Tanaman Sela Guna Meningkatkan Produktivitas Tanaman Tomat (*Solanum Lycopersicum* L.) Dan Lahan Pada Sistem Tumpangsari." *Produksi Tanaman* 011(06):359–67. doi: 10.21776/ub.protan.2023.011.06.02.
- Ariadi, Bambang, Rahayu Relawati, Barbara Szymoniuk, and Waris Khan. 2021. "The Factors Influencing Purchase and Willingness to Pay for Organic Vegetables." *Sarhad Journal of Agriculture*. doi: 10.17582/journal.sja/2022.37.s1.207.218.
- David, Wahyudi, and Sukmi Alkausar. 2023. *Statistik Pertanian Organik Indonesia*. Vol. 11.
- Dewanti, Asti Nur, and Sri Hartati. 2023. "Analisis Usaha Tani Bayam Jepang (*Spinacia Oleracea* Linn) Di Sayur Organik Merbabu, Kabupaten Semarang, Jawa Tengah." *Journal of Cooperative, Small and Medium Enterprise Development (COSMED)* 2(2):13–22. doi: <https://doi.org/10.20961/cosmed.v2i2.93240>.
- Ernanda, Muhammad Yogie, Asmah Indrawati, and Siti Mardiana. 2022. "Respon Pertumbuhan Dan Produksi Tanaman Pakcoy (*Brassica Rapa* L.) Terhadap Pemberian Pupuk Organik Kandang Ayam Dan Pupuk Organik Cair (Poc) Urin Sapi." *Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA)* 4(1):10–19. doi: 10.31289/jiperta.v4i1.1191.
- Fritz, Manuela, Michael Grimm, Patrick Keilbart, Dimas Dwi Laksmiana, Nathalie Luck, Martina Padmanabhan, Nurcahyaningtyas Subandi, and Kristian Tamtomo. 2021. "Turning Indonesia Organic: Insights from Transdisciplinary Research on the Challenges of a Societal Transformation." *Sustainability* 13(23):1–20. doi: <https://doi.org/10.3390/su132313011>.
- Mamuaja, Joula Helen, Noldy Paulus Pangkerego, Franky Reintje Tulungen, and Sandra A. Korua. 2022. "Analisis Keuntungan Usahatani Bayam (*Amaranthus* Sp) Organik Di Tomohon."

Jurnal AGROBISNIS 4(1):32–38.

- Mariati, Rita, and Carissa Nadine Irawan Mariyah. 2022. “Analisis Kebutuhan Modal Dan Sumber Permodalan Usahatani Padi Sawah Di Desa Jembayan Dalam.” 5(April):50–59.
- Mpaing, Emerensiana, Sondang. S. P. Pudjiastuti, and Serman Nikolaus. 2022. “Analisis Kelayakan Finansial Sayuran Organik Di Ekopastoral Kelurahan Pagal Kecamatan Cibal Kabupaten Manggarai.” *Buletin Ilmiah IMPAS* 23(1):52–58. doi: <https://doi.org/10.35508/impas.v23i1.7355>.
- Purwanti, Tri Bastuti, and Sunarsih. 2020. “Pertanian Organik: Konsep, Kinerja, Prospek, Dan Kendala.” *Forum Penelitian Agro Ekonomi* 37(2):127–42. doi: 10.21082/fae.v37n2.2019.127-142.
- Qomariah, Retna, Muhammad Amin, and Muhammad Syarif. 2021. *Analisis Usahatani*. Kalimantan Selatan: Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Kalimantan Selatan.
- Rahman, Aditya Permana, Dini Rochdiani, and Budi Setia. 2020. “Analisis Usahatani Sayuran Organik (Studi Kasus Di Desa Selacai Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh* 7(1):211–18. doi: 10.25157/jimag.v7i1.2593.
- Rasmikayati, Elly, Bobby Rachmat Saefudin, Mufti Helmi, Gunardi Judawinata, and Hesty Nurul Utami. 2021. “Analisis Kelayakan Usahatani Pakcoy Organik Serta Identifikasi Kendala Yang Dirasakan Petaninya.” 1(02):194–211.
- Rifandi, Marhawati.M, and Dafina Howara. 2022. “Analisis Usahatani Sayuran Organik Di CV. Rahayu Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi.” 1(3):62–69.
- Rumallang, Ardi, and Muhammad Ikmal Saleh. 2023. “Pola Usahatani Sayur Di Desa Erelembang Kecamatan Tombolopao Kabupaten Gowa.” 34(2):325–33.
- Soekartawi. 2006. *Analisis UsahaTani*. Jakarta: UI Press.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sutanto, Adi, Dwi Laila Maulida, Gunawan, Fatmawati Kaddas, and Dyah Erni. 2024. *Pengantar Agribisnis*. 1st ed. edited by P. hD Ir. Eddy Jajang Jaya Atmaja, M. M., MBA. Sumatera Barat: CV HEI Publishing Indonesia.
- Timisela, Natelda R., Marfin Lawalata, Valenszya Jozias, Febby J. Polnaya, and Stevianus Titaley. 2021. “Permintaan Konsumen Terhadap Sayuran Organik Di Pasar Pulau Saparua.” *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (SEPA)* 18(1):38–47. doi: <https://doi.org/10.20961/sepa.v18i1.44765>.
- Wardania, Nastiti, and Dwi Rachmina. 2024. “Consumer ’ s Willingness to Pay for Organic Leaf Vegetables in Modern Markets in Bogor , Indonesia.” *Agro Bali : Agricultural Journal* 7(3):833–39.
- Willer, Helga, Jan Trávníček, and Bernhard Schlatter, eds. 2025. *The World of Organic Agriculture Statistics and Emerging Trends 2025*. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) & IFOAM – Organics International.